

XLVIII Legislatura

——

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1398 de 2017

Carpetas Nos. 2229, 2603 y 2228/17	Comisión de Industria, Energía y Minería

EXONERACIÓN DE TASAS Y TRIBUTOS A DETERMINADAS IMPORTACIONES

Artículo 262 y sustitutivo del proyecto de ley de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal, Ejercicio 2016

PARQUES INDUSTRIALES Y PARQUES CIENTÍFICO - TECNOLÓGICOS

Se declara de interés nacional su promoción y desarrollo

TASA DE FINANCIAMIENTO DEL SERVICIO POSTAL UNIVERSAL

Artículo 103 desglosado del proyecto de ley de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal, Ejercicio 2016

SITUACIÓN DEL SECTOR TALLERES MECÁNICOS DE AUTOMÓVILES

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 13 de diciembre de 2017

(Sin corregir)

Preside:	Señor Representante Carlos Varela Nestier, Vicepresidente.
Miembros:	Señores Representantes Julio Battistoni, Richard Charamelo, José Luis Núñez, Washington Umpierre y Luis A. Ziminov.
Delegado de Sector:	Señor Representante Sergio Arbiza.
Invitados:	Señor Álvaro Mitrópulos y señora Rosario Piana, Gerente y Subgerente de Reclamaciones Automóviles, respectivamente, del Banco de Seguros del Estado (BSE).

Secretaria: Señora Marcela Castrillón.

Prosecretaria: Señora Margarita Garcés.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Carlos Varela Nestier).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee: La Dirección Nacional de Aduanas solicita postergación de su concurrencia a la Comisión en el marco del tratamiento del proyecto de ley contenido en la C/2229/17 -Rep. 747. Se remitió por correo electrónico el día 12 de diciembre).

(Ingresa a Sala una delegación del Banco de Seguros del Estado)

——Es un gusto recibir a una delegación del Banco de Seguros del Estado, integrada por el gerente de Reclamaciones Automóviles, señor Álvaro Mitrópulos y por la subgerente de Reclamaciones Automóviles, señora Rosario Piana.

Agradecemos su presencia en la comisión. Ustedes han sido invitados a participar en la misma a partir de una presentación que realizó la asociación de talleres mecánicos, con una serie de reclamos y de iniciativas -que ustedes conocen; les hicimos llegar la versión taquigráfica- y como es razonable, a su vez queríamos conocer la versión del banco para seguir alimentando el trabajo de esta comisión.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- Buenos días.

Gracias por la invitación al Banco de Seguros del Estado. Fuimos delegados por el directorio para venir a esta reunión y estamos a disposición para que nos hagan las preguntas que entiendan convenientes.

SEÑOR PRESIDENTE.- La asociación de talleres mecánicos hizo una serie de reclamos y observaciones, fundamentalmente en lo que tiene que ver con su relación con el banco, con el tema de los seguros, de los servicios que se están brindando, no sólo por talleres que están oficializados, sino por una cadena de talleres que de manera informal están trabajando en el rubro.

Esto nos preocupa desde dos puntos de vista. Lo primero y lo más obvio es que se trata de una competencia desleal para aquellos talleres que están formalizados y que tienen todo absolutamente en regla. Hay otro aspecto que está vinculado con la seguridad de todos nosotros, porque una reparación realizada en un taller -denominémoslo clandestino- seguramente no tiene las condiciones ni las certificaciones necesarias para poner un vehículo en la calle y también no hay duda de que habría una evasión de los aportes correspondientes, de aquellos que los talleres formalizados sí realizan con el pago de sus tributos.

Como hay también allí un tema, según se nos explicaba, de costos de los seguros, en un mercado que está en competencia, nos parecía muy importante saber cómo se estaba vinculando el banco con los talleres mecánicos.

A su vez, he recibido algunas notas vinculadas a las certificaciones -no sé si la denominación es correcta- o las calificaciones que el banco da para ordenar a los talleres en una categoría o en otra. En todos estos elementos nos gustaría conocer las opiniones del Banco de Seguros y, obviamente, todo aquello que ustedes quieran agregar con relación a este punto.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- El mercado de seguros son 16 compañías. En el rubro automotor trabajamos 10, el banco y 9 más en competencia, y se trata de pólizas de indemnización. ¿Qué significa eso? Que pagamos en dinero; es el auto en forma de capital, en plata. Es decir: hoy estamos en un sistema que de alguna manera es

reparatorio. Cualquiera de ustedes que tenga un auto si choca va a un taller, elegido por ustedes, porque el banco tampoco direcciona. Los talleres son libres; tenemos, como se decía, un contrato individual con cada taller hoy y se categorizan por una serie de elementos, como puede ser capacidad de trabajo, condiciones técnicas, etcétera, que hacen que puedan trabajar para el banco, pero los elige el cliente. De alguna manera, el banco lo que hace es tasar con el taller, paga esa indemnización y el taller repara. Así funciona el seguro.

En algún comentario de la comisión anterior observé que decía que el banco pagaba en dinero e iban a talleres clandestinos. Eso no nos consta. Tenemos algunos casos muy puntuales, y eso también se ve en algunos de los comentarios; estamos en un país muy raro, esto es interesante, somos un país de tres millones y medio de habitantes, hay más de 50 marcas de vehículos y más de 1.200 modelos y por supuesto que no se traen repuestos para todos. Entonces, muchas veces pasa que hay vehículos que no tienen repuestos y el banco tiene el compromiso de la póliza; es una póliza de adhesión. El banco paga en plata, pero el repuesto tangible no está. Entonces, el cliente pregunta qué hace con la plata. Lo que se hace a veces es cobrar sin reparar, es decir, se le paga una indemnización para que cuando él consiga el repuesto en el mercado lo pueda reparar.

Nosotros somos parte de esa cadena de valor; somos una empresa que indemniza en dinero. Hay representantes de marcas, repuesteros y hay talleres mecánicos que reparan. Eso conforma el rubro en la parte de autos.

Yo quiero decir, como siempre, que este edificio APL así como el edificio de allá estaban en el banco asegurados, si se llega a incendiar el banco manda a un liquidador y paga plata; no dice al Palacio Legislativo o a la comisión respectiva que elija una empresa de arquitectos con ingenieros y le vamos pagando a esa empresa. No; le paga plata.

El único producto que el banco tiene, entre más de los 200 productos que tiene, en que estamos metidos en el tema reparatorio es en automóviles. Si fuera un tema de seguros personales, me encantaría pagar en plata y que el cliente fuera al taller y consiguiera los repuestos con dicho taller. El tema es que hemos acostumbrado con este modelo que tiene el banco, y las compañías empezaron a partir de 1994 o 1995 con este modelo reparatorio.

Con respeto al tema talleres, el banco tuvo un convenio hasta el año pasado con el centro de talleristas, que ellos denunciaron por mayo del año pasado. Llegó al final en diciembre y el banco directamente no quiso renovarlo y fue por otro camino.

Se hizo un llamado abierto en el que se categorizaron los talleres y se hizo un contrato individual con cada uno, y eso es lo que está pasando.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Muchas gracias por recibirnos.

Lo primero es que todo seguro lo que busca es que no se vea afectado el patrimonio de la persona o empresa, por un hecho fortuito, o sea que siempre es patrimonial, siempre es dinero.

En el caso de automóviles, ya lo explicó el señor gerente, estamos entrando en esa lógica reparatoria. Nuestras condiciones de póliza, que es el contrato que rige las relaciones, dice en daño parcial, que es lo que nos ocupa hoy -porque el daño total cuando se pierde el vehículo, evidentemente se paga dinero o un vehículo de iguales características- reitero, en los daños parciales, la póliza nuestra dice en su "Art. 75, a...", extracto, "(…) se indemnizará al Asegurado el importe de las reparaciones según la

tasación correspondiente, siempre dentro de las condiciones y límites establecidos en la póliza".

Estamos hablando de indemnización, de dinero.

Por su parte, en el artículo 75 c dice: "El Asegurado efectuará la reparación en un Taller de su elección registrado o no en el Banco y que se encuentre al día con el cumplimiento de la normativa vigente, haciéndolo bajo su exclusiva responsabilidad. De tratarse de un taller no registrado en el Banco deberá obtener previa autorización de este para iniciar la reparación.- La indemnización será abonada después que el Asegurado acredite ante el Banco que la reparación del vehículo ha sido debidamente realizada".

O sea que las propias condiciones están diciéndonos que el asegurado tiene total libertad de elegir al taller. Los talleres que están inscriptos y trabajan con el banco son aquellos que cumplen con la reglamentación vigente en cuanto a poder ser proveedores del Estado, que pueden estar en el RUPE, y aquellos que tienen un mínimo de infraestructura, que es lo que nosotros entendemos que debe tener. La calidad de la reparación es algo que lamentablemente no está en nuestro poder controlar. Solamente sabemos que tienen los elementos para hacerlo.

En los casos de los talleres que no están registrados, si el asegurado solicita lo puede hacer, cobra su dinero y lo paga al taller. Nosotros solamente pedimos ver que reparó el auto, o tiene la opción de cobrar sin reparar. Por ejemplo, alguien que tiene la mecánica como hobby decide repararlo por su cuenta y nosotros le damos el dinero, sin IVA, por supuesto, y la persona lo hace como quiere o, de hecho, dice que no quiere más ese auto, quiere el dinero del choque e irse al Caribe. Eso es parte de la concepción del seguro.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Bienvenidos y agradecemos vuestra presencia.

Quería hacer alguna puntualización, porque hoy está el Banco de Seguros, que es quien tiene la mayor cantidad de pólizas en el mercado y obviamente es la referencia por ser del Estado en estos temas, pero también es un asunto que no escapa a los demás operadores de seguros, porque están todos con la misma problemática.

Hay un tema que los talleristas nos plantean que creo que tiene más relación con poder dar un buen servicio y de que les complica realmente que no haya repuestos, que lo que expresó acá el centro de talleristas con respecto a la informalidad. Porque, en definitiva, para que a un tallerista se le pague por los daños, por la reparación de un vehículo, tiene que presentar una factura y demás. Por lo tanto, estarían dadas las condiciones. Después, si ese tallerista lo arregló con uno que vino e hizo una reparación, eso ya es otro tema.

Reitero: creo que el problema de la informalidad no es lo que más resalta, sino el de la seguridad, de cómo queda arreglado el vehículo, pero además del problema del stock de repuestos y del tiempo de arreglo de los vehículos. Entonces, y tomando en cuenta las palabras que se decían al principio, sobre que hay una cantidad importante en el parque automotriz de modelos, de marcas y de un mismo modelo hay diferentes versiones. Así es que, a veces por el mismo auto hay tres o cuatro versiones. El problema es que cuando llegan al taller o alguien rompe, se encuentra con que no hay repuestos para arreglar y muchas veces tiene que tener el auto dos, tres, cuatro o cinco meses parado, y me pasó.

Inclusive, tenemos un doble problema y es que muchas veces cuando son vehículos nuevos las pólizas se cobran para pagar un repuesto original que después resulta que no hay y se termina poniendo un similar que, obviamente no es lo mismo,

pero muchas veces no queda otra opción porque el original no está y hay que poner lo que se consigue en plaza. Si es una persona que utiliza un vehículo para trabajo, utilitario o lo que sea, es un problema, porque tiene dos opciones: o seguir con el vehículo parado y no trabajar, o arreglarlo con lo que tenga a mano.

El tema es por qué desde las aseguradoras, o en este caso desde el Banco de Seguros que es la que tiene mayor cantidad de clientes -y que es un problema que me consta debe ser de todos los días de reclamo por parte de los talleristas- nos dicen -yo me he reunido con personas que tienen filiales del Banco de Seguros, como también de las aseguradoras privadas- que no hay respuesta, porque a los importadores se les permite traer autos, ponerlos en plaza, pero no se les exige una equis cantidad de repuestos. Entonces ¿el banco está haciendo tratativas con quien compete por los permisos de importación y regula el tema del parque automotriz acá, para que cuando se importan modelos acá vayan acompañados de un stock de repuestos? Es decir, que no sea simplemente tener un parque automotriz con una variedad imponente del mismo auto, tres o cuatro versiones, pero que cuando se rompe la gente tiene que estar sin auto tres o cuatro meses y, muchas veces, poner similares, porque no hay originales, porque las empresas no cumplen con el stock. Me gustaría que nos definiera un poquito el tema.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Acá tocamos varios puntos y me gustaría separarlos en varias partes. El Banco de Seguros es una de las diez compañías que existen en este mercado que asegura vehículos. Nuestra porción es el 40%, o sea que somos los que tenemos la minoría mayor, los que tenemos la mayor cantidad, pero se divide el 60% entre las otras. O sea que es un problema colectivo, no sólo nuestro.

En cuanto a los vehículos hablamos de cero kilómetro, pero también el banco tiene un alto porcentaje -y creo que ahí sí ganamos por lejos a la competencia, que no los toma- de vehículos con años. Estos están discontinuados y no se fabrican repuestos. Ese es todo un problema. De repente vienen autos con treinta años que están circulando en el parque uruguayo -circulan autos en muy malas condiciones y no por choques, sino porque están muy deteriorados, tienen muchos años y mal mantenimiento-, o sea que nuestra seguridad en el tránsito se ve muy afectada no sólo por los que chocan, sino fundamentalmente por los que circulan en forma bastante precaria; cuando uno de esos vehículos choca tampoco se encuentran repuestos. Y la gente dice que quiere su auto arreglado, porque le servía como estaba. Nosotros no tenemos impresoras 3D ni podemos pedirle a la fábrica que hace veinte años que no fabrica piezas, que las produzcan especialmente.

En el caso de los cero kilómetro, nuestra póliza dice que durante los primeros cinco años daremos repuestos originales y honramos ese compromiso, siempre y cuando se pueda. El señor legislador dijo muy bien que a veces no se puede y lo que hay en plaza son clones, por llamarlo de alguna manera. Le preguntamos al asegurado si él está de acuerdo o si quiere esperar que venga el repuesto original. De todos modos, nosotros con todo gusto le damos el dinero de lo que vale el repuesto original y que él lo consiga. No podemos.

En cuanto a las gestiones ante el Ministerio de Industria, Energía y Minería y el de Economía, y no sé quiénes regulan la importación de vehículos, entendemos que no son las compañías de seguros las que deben hacer esa gestión, más allá de que se han tenido reuniones informales y se ha manifestado nuestra preocupación.

Cuando los clientes vienen les explicamos que no somos culpables. La ley indica que se autoriza a importar vehículos y un porcentaje que se tiene que traer en repuestos. Hoy por hoy esos repuestos que se traen son de *service*; no están pensados para reparación. Evidentemente, el negocio no es solamente vender el auto cero kilómetro,

sino después vender los *services*. Cuando cae el margen de ganancia de la venta del auto, yo apuesto a mis otros servicios. A eso apuestan las marcas.

Nosotros no tenemos potestad para decir qué repuestos hay que traer, ni tampoco podemos decir que vamos a necesitar veinte puertas, por ejemplo, de un Chery QQ. No sé si voy a necesitar diez puertas de Chery QQ o cinco tapas de baúl de BYD, porque es una casuística imposible de predecir. No sé si queda claro lo que quiero explicar

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Me queda claro y hacia ahí va el tema.

La señora Piana lo decía muy bien. Los repuestos que muchas veces traen para los autos cero kilómetro son de *service* y, en definitiva, se van utilizando para eso. Inclusive, muchas veces se compran autos cero kilómetro que todavía no tienen ni los repuestos y que, en caso de romperlos cuando recién salen, ni siquiera hay. Esa es una realidad.

Este es un tema que se reitera por parte del parque automotriz. Los invitados dicen que tienen el 40% de él y hay nueve aseguradoras más. Esto quiere decir que ustedes por lo menos triplican o cuatriplican a las que los siguen. Me consta que en la mayoría de las aseguradoras privadas es más barato contratar un seguro de un cero kilómetro que uno para un auto que tiene cierta antigüedad y, de hecho, muchas ni siquiera lo quieren.

Ahora, el problema es que cuando un cliente contrata un seguro, no lo hace para que le den la plata; lo que quiere es la solución. Yo no quiero que me den $ 2.000 por un guardabarros. Lo que quiero es que me coloquen el guardabarros para que el auto siga funcionando. Esa es la lógica cuando uno contrata un seguro. Es como cuando uno contrata el seguro de una casa. Lo que quiere es que le den respuestas por lo que le rompieron a la casa. Obviamente, ustedes no tienen porqué dar los repuestos, si no los tienen, pero lo que quiero decir es que hay un hecho que se constata y es que hoy muchas marcas tienen un desfase muy importante en los repuestos. Los talleristas se quejan de que no tienen capacidad para guardar los autos, porque ahí hay otro problema: el tallerista recibe el auto siniestrado del cliente y una cosa es que el repuesto demore una, dos o tres semanas, pero muchas veces tienen autos que no saben dónde guardar, que no pueden tomar, porque están esperando los repuestos, ya que no hay dónde conseguirlos. Y ya no hablemos de los originales.

Lo que digo es que el Banco de Seguros del Estado como tal, dado que tiene el 40% del mercado, debería incidir para que cuando se dan permisos de importación, se exija a los representantes de las marcas en el país un stock de repuestos, aunque obviamente no vamos a saber cuántas puertas deben tener

Para que tengan una idea, lo digo a título personal, se me rompió un camioncito Kia -que creo que fue el que más se vendió en este país en el último tiempo- y lo tuve seis meses parado, porque no había una hélice. Ese camión no era para pasear; era para trabajar.

Es un problema que pasa a varios, cuando no te da una solución el tallerista ni el seguro y vas a las casas de repuestos y te dicen que la importación viene dentro de un mes, pero pasan dos meses y sigue sin aparecer.

Los talleristas te dicen que tienen un montón de autos parados, esperando por un repuesto. Y no estamos hablando de autos de veinte años ni de diez; estamos hablando de autos nuevos. El problema existe. Tenemos una cantidad importante de modelos de autos que están al mejor nivel de los mercados, pero el usuario tiene un problema cuando sufre un siniestro.

Creo que habría que velar por el usuario, apuntando a que se le diera la seguridad de que las empresas importadoras tuvieran la obligación de dar cierto respaldo por la cantidad de vehículos que ingresan al país, a los efectos de dar cierta cobertura y no que pase lo que sucede hoy.

Además, con respecto al tema de los vehículos que ya tienen algunos años, acá en Montevideo hay una empresa que hace el control vehicular para ver si los autos están en condiciones, que es muy laxo, pero que está. Eso no se exige en todo el país y vemos cómo en las rutas nos encontramos con algunos vehículos que ni siquiera deberían funcionar.

Entonces, vemos que el Sucive está más abocado a ver si tenemos una patente única -creo que ha hecho algunas cosas importantes, como la obligación de contar con airbag y con frenos ABS- y apunta a los autos nuevos, pero para atrás no se habla y no se exige ningún control. Resulta que tú podes tener el vehiculo con todo lo requerido, pero te podes encontrar con un auto que no frena, que no tiene luces, que le han puesto partes que ni siquiera son para ese auto, que los han tenido que remendar -porque si no ese auto no funcionaría- y que están en la calle, pero que no tienen ningún control. Entonces, ¿el banco ha hecho alguna mención al respecto, al Sucive o a quien corresponda, tomando en cuenta que son ustedes los que reciben y los que deben tener una cantidad de siniestros en los que los clientes les deben decir que un auto se les atravesó, no frenó, los pasó por arriba y ese auto no tenía seguro? Por parte del banco debe haber una pérdida importante de dinero por este tema, pero veo que falta una política que apunte a que el que anda en la calle, por lo menos tenga las condiciones, porque un montón de vehículos de más de veinte años están exonerados de la patente en muchos departamentos. Está bien, pero ¿se les exige un control? No, no se exige.

A veces, le sumamos que no tenemos repuestos y que muchos vehículos que no están en condiciones y que no deberían funcionar están en la calle.

Creo que quizás esté faltando un poquito de información entre las partes que representan al Estado, porque todos detectamos el problema, pero no terminamos de actuar sobre eso y al Estado le cuesta, porque cuando se cobran los seguros, en la ecuación van todos los costos que tenemos y muchas veces el banco termina haciendo frente a un montón de gastos de gente a la que a veces hasta es difícil hacerle un juicio, pero tenés que dar respuesta a tu asegurado cuando choca contra alguien que no cumple con las condiciones.

Me pongo del lado del usuario que sufre los problemas, tanto de falta de repuestos como aquel que está en regla, que tiene un vehículo en condiciones y el otro no lo tiene, porque creo que por ahora no hay respuestas para eso.

Me gustaría conocer vuestra opinión. Y no se la estoy pidiendo a una operadora de seguros que tiene el 2% ó el 5% del mercado. Estoy hablando con la que tiene el 40%. Quisiera saber si se pasan información y si hay una referencia para que sepan en el problema en que estamos.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- El señor diputado tocó muchos temas. Esto es muy amplio.

Estamos regidos por el Banco Central del Uruguay. Es un mercado regulado. El sector de servicios financieros del Banco Central del Uruguay es el que regula el mercado asegurador

El señor diputado planteó un sinnúmero de cosas. Nosotros somos un actor del mercado. Desde nuestro punto de vista, a nivel de la administración, hemos hecho varias

reuniones con los representantes de marcas, porque yo pongo en el medio al cliente. Nosotros somos una empresa que compite. Estamos en el área de negocios y queremos tener el mejor seguro, pagar en el menor tiempo posible y pagar la cifra justa. Entonces, el cliente está en el medio, con corredor, o agente, asesor o productor, como se quiera llamar, luego está el representante de marca y el modelo, y un taller que eligió para su reparación. O sea que todos tienen su parte.

Si tú tuviste un problema con Kia, tendrías que ir al grupo Gandini a preguntarle por qué no están los repuestos, porque al comprar ese vehículo, son ellos los que tienen que dar la garantía, no la compañía de seguros.

He tenido que firmar expedientes para la Liga de Defensa al Consumidor, porque hay clientes que se quejan de que el banco no le da en forma tangible el repuesto.

Es lo que decía la señora Piana. Nosotros tenemos una póliza de indemnización. Yo creo que hay un paradigma que hay que cambiarlo, que los propios talleristas no lo tienen. El banco es una empresa que indemniza en plata. El tema es que se ha pasado a corpóreo en el tema tangible de la reparación. Es un paradigma que tenemos que cambiar.

El señor diputado nombró el seguro de una casa. En ese caso, te pagamos el dinero; no te damos el televisor, el cerrajero para arreglar la puerta o la reja para la ventana. Te damos el dinero. Luego, tú contratás un cerrajero, te hacés un viaje a Cuba, al Caribe, o donde sea, o te comprás de vuelta el televisor. Nosotros damos libertad al cliente. No le pagamos en especie. El tema es que el seguro de autos se ha convertido en un seguro que parece que tenemos que pagar en especie.

A nivel político, no me consta que se hayan hecho reuniones con el Ministerio de Industria, Energía y Minería o el Ministerio de Economía y Finanzas.

El señor diputado Charamelo recién nombró al Sucive, pero la que rige el mercado en lo que tiene que ver con la seguridad es la Unasev, no el Sucive. Si vamos a ese tema, es más complejo todavía.

A veces, atomizo con el tema seguridad. Por mi apellido, se habrán dado cuenta de que tengo origen europeo. Soy de segunda generación, pero a mi no me entran los autos por la pantallita multimedia, sino por la seguridad. Lamentablemente, en este país -lo digo a título personal y no como Banco de Seguros del Estado- tenemos autos que son latitas para que el uruguayo se mate.

Se podría haber planteado qué pasa cuando hay un daño en la parte del auto y lesiones corporales, muertes o incapacidades permanentes. El sistema mutual, el Fonasa es la otra parte que no se ve. Acá estamos hablando de la chatarra.

Hoy Uruguay exige frenos ABS y dos airbags. Quedó para el año 2022 -porque se juntan los dos gigantes, que son Argentina y Brasil- exigir el control de estabilidad.

Hace poco, en la Ruta N° 1, tres señoras iban en un auto Fiat Uno Way, brasilero. Esquivaron un pozo, se dieron vuelta y murió una mujer de ochenta y nueve años. Si ese auto hubiera tenido ESP, eso no pasaba, porque lo que el humano no pueda hacer, la electrónica hace que ocurra. Estamos haciendo cajas de muerte.

Hoy, para tener en Uruguay un auto con lo mejor, tenés que hablar de US$ 30.000 ó US$ 32.000. Yo tengo un Volkwagen Gol que tiene cinco estrellas en Latin NCAP, que tiene siete airbags, control de estabilidad y control de tracción, pero me tuve que gastar US$ 35.000. O sea que si yo quiero seguridad, la tengo, pero me sale cara en el Uruguay.

En cuanto a las motos, ¿cuántas tienen ABS? La mayoría de las motos chiquitas chinas, por debajo de US$ 1.000, no tienen nada. Entonces, ese es un tema que escapa a la compañía de seguros. A mi me encanta eso, porque la verdad en otros países estos autos no entrarían. Uno siempre mira al norte, a Estados Unidos y a Europa, pero estos autos no entran ahí. ¿Saben por qué el Goji está bueno? Porque se hace en México y entra al mercado americano. Si fuera el auto mexicano para México, por el TLC, sería una chatarra. Acá vienen autos de origen mexicano que no tendrían que circular. No pueden circular en Estados Unidos, porque ese país sí protege al ciudadano. Ese es otro tema. Eso escapa a la compañía de seguros. El tema es que nosotros competimos en el mercado. ¿Por qué tenemos autos viejos? Porque cuando el legislador desmonopolizó el seguro y dijo que doña María y don José iban a poder elegir en cualquier lado, las partes comerciales hacen que las compañías privadas aseguren de determinado año para adelante. Si tenés un Chevrolet del año 1955, con un motor Perkins en buen estado, andá a una compañía gringa a asegurarlo. Te van a decir que no, señor, vaya al Estado, o no asegure. Nosotros nos vemos en la obligación de asegurar un auto porque no lo hace una compañía privada. Lo aseguramos si está en condiciones, pero no queremos dejar sin seguro a los tres millones y medio de accionistas, que son a los que de alguna manera representa el Banco de Seguros del Estado. Ese es un tema que nos preocupa.

Con respecto al tema de los repuestos, hemos hecho reuniones con los representantes. Con algunos, hicimos algún acuerdo. Hay marcas francesas que cuando no hay repuestos, porque vienen vía marítima, los traen vía aérea, en forma muy rápida. Con otras, no tanto, pero hacemos gestiones a nivel comercial.

A nivel político no me consta que se haya hecho alguna reunión con el Ministerio de Industria, Energía y Minería ni con el Ministerio de Economía y Finanzas.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Compartiendo lo que manifestado por el señor Mitrópulos, me refería a que si el Banco de Seguros del Estado, en definitiva, tiene una competencia, toma las pólizas que muchos no quieren, sobre todo las de autos viejos, las de autos para los que es difícil conseguir repuestos, las que tienen repuestos adaptados, el banco como tal, más allá de dar un servicio y de subsidiar a través de unos seguros, subsidia a otros. Entonces, también se encuentra con una problemática y llega un momento en que si el banco no focaliza los puntos y trata de plantearlo al Estado -porque el banco no es un operador privado, que compite con las leyes de mercado que están y nada más-, también tiene la posibilidad de marcar ciertas pautas a través de quien rige, del directorio, ya sea con el Banco Central o con el Poder Ejecutivo.

Si el Banco de Seguros del Estado no dice que están teniendo problemas con los autos que vienen y si no se prevé algo para adelante, si no vemos el tema de los repuestos, si no marcamos una política y si no dan esa información, probablemente a lo largo del tiempo no podrán competir con muchas empresas privadas, porque el banco se va quedando con una parte que quizás es la más vulnerable del mercado, la que los demás no quieren y entonces va a llegar un momento en que tendrán un problema de costos.

La pregunta es si el directorio del Banco de Seguros del Estado ha tratado de marcar todos esos problemas que está teniendo el parque automotriz, porque, en definitiva, son receptores -tienen una cuota importante del mercado-, a los efectos de ver cómo se puede ir mejorando.

Seguimos tapando agujeros. Se dice que es un problema del que importa, porque no trae los repuestos y que el banco es solo una parte de la cadena, pero es una parte importante de la cadena, porque tiene el 40% de la cartera y, además, el brazo ejecutor del Gobierno, porque no es una empresa privada. Hay un directorio que tiene una política,

que ve cómo viene la mano y que ve que entran vehículos que, en definitiva, son difíciles. Por ejemplo, si el Chery QQ frena muy rápido en la ruta, probablemente hasta se dé vuelta y si le pegan un golpe de atrás, lo desarman. Entonces, ese vehículo seguramente irá a restos mientras que tal vez otro tenga arreglo. Por lo tanto, probablemente el banco ante un siniestro en el que aprieten un auto de los dos lados lo tenga que dar a restos y pagarlo entero. De hecho, el seguro del Chery QQ es uno de los más seguros caros porque es uno de los autos más endebles comparado con otros; esa es una realidad y eso es lo que nos dicen.

A lo que yo apunto es a que la realidad demuestra que los autos siguen entrando, los problemas de repuestos y de seguridad se siguen dando y el banco lo que hace es atender esa situación pagando y pagando. Por lo tanto, lo que pregunto es si el banco como tal, al ver estos problemas, ha tenido la actitud de ir reviendo esta situación porque en un horizonte no muy lejano vamos a tener serios problemas; cada vez vamos a tener que pagar más porque estamos pagando por vehículos que no cumplen determinados estándares y un montón de cosas, y porque nos hacemos cargo de lo que lo que los demás no quieren, pero los demás eligen los vehículos que quieren. No sé si mi razonamiento es correcto y si ustedes consideran que el banco no debería tener una actitud proactiva.

SEÑOR PIANA (Rosario).- Otra vez volvemos a tocar muchos temas.

Lo primero que me gustaría aclarar es que somos una empresa pública en competencia. Es decir que somos una compañía más de este mercado y en lo que hace al área de negocios estamos regidos por el derecho privado.

No puedo hablar por las autoridades ni por lo que el directorio hace o no, porque nosotros simplemente somos administrativos bajo un sistema de jerarquía. Las estadísticas están y esto aparece en las conversaciones que tenemos con nuestras autoridades, pero normalmente nosotros no nos reunimos con el directorio. Nosotros estamos en la operativa; somos la trinchera. Por supuesto que esto aparece en las estadísticas y en los números, sin duda, pero no podemos responder por lo que hacen las autoridades políticas porque no lo sabemos; no sabemos si lo hacen y tampoco nos atrevemos a responder si lo deberían hacer. Eso es algo que escapa absolutamente al tema del que nosotros vinimos a hablar hoy. Sí puedo decir que nuestro departamento está dividido por procesos y el mío es el de tasaciones. Por lo tanto, es muy sensible al tema que se toca porque permanentemente recibo gente que me plantea el problema de que hace tres meses tiene el auto en el taller, los repuestos no aparecen y lo necesitan para trabajar, porque normalmente la gente no compra un camión para salir los domingos a pasear con la familia; eso lo tengo clarísimo. Nosotros en la medida de lo posible hemos hecho reuniones con esos distintos actores que nombró mi compañero, especialmente repuesteros y representantes de marcas. De todos modos, elementos de presión no tenemos ninguno; más bien somos nosotros rehenes de ellos. Tanto es así que tenemos que pagar precios que son realmente inmorales por los repuestos, porque una vez que yo aseguré un auto y contraté el seguro -hablamos del Chery pero puede suceder con cualquier marca-, tengo que comprarle durante los primeros cinco años al representante de marca que llega a cambiarme el precio si se trata de un farol derecho o izquierdo y según la cantidad de faroles que se rompan. Entonces, más que actores del mercado que podamos cambiar esta situación somos rehenes de la realidad del mercado.

Si el banco debería actuar así, la verdad que no lo sé; probablemente eso esté más en manos de ustedes que nuestras. En cuanto a si la Unasev puede, yo tampoco sé hasta dónde llega su poder. En otros países se han hecho sistemas para que los autos viejos no circulen más, se subsidia el cambio de vehículo y no se deja entrar

determinadas marcas, como dijo mi compañero que realmente me atomiza con el tema de la seguridad de los vehículos y cada vez que sucede algo con un auto chino o brasileño me dice: "Mirá en lo que andás". Sin duda que el tema de la seguridad nos preocupa como ciudadanos, pero no sé si como funcionarios del Banco de Seguros tenemos una potestad.

Mi compañero Álvaro cita un ejemplo muy claro: si yo estoy en un desierto y necesito una botella de agua y me ofrecen un millón de dólares voy a decir: "No los quiero; quiero una botella de agua". La realidad es que el banco para lo que es su obligación estricta, que es indemnizar, tiene el dinero y lo tiene mucho antes de que el auto quede reparado. Y ahí entran todos los actores del mercado: los repuesteros y los talleres, que a veces no son del todo lo diligentes con sus clientes, y lo digo porque lo viví con mi propio vehículo; a veces dicen que no pueden y tienen cuarenta y cinco días un auto por un arreglo que llevaría una semana, porque les interesa más hacer otras cosas.

Todo esto es bastante complejo. Puedo asegurar que este es un problema que sufrimos todos los días y en lo posible tratamos de articular permanentemente con los talleres, los repuesteros, los clientes y los corredores. El banco solamente indemniza; no arregla autos, no importa repuestos, no importa marcas, no dice qué marcas se deben importar, ni controla la seguridad de los vehículos que circulan. Somos solamente una empresa más de este mercado y seguramente como ciudadanos coincidimos muchísimo con gran parte de lo que se dijo.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Creo que como integrantes de la Comisión de Industria, Energía y Minería estamos enfrentados a un problema que tiene como una especie de carátula el tema del seguro de los coches pero, en realidad, esta instancia surgió a través de una preocupación de los talleristas que ven disminuido su trabajo y también explicaron lo que sucedía ya que estrictamente desde el punto de vista de sus ganancias muchas veces les conviene más arreglar un rayón que un motor. Eso explicaría por qué en muchos casos hay demoras.

De todas maneras, como país y como uruguayos en el transporte nos estamos enfrentando a una situación que hace al veloz incremento del parque automotor sin ningún tipo de regulación. Una regulación por la que al menos el cliente tuviera información acerca de a qué se va a ver sometido si sufre un accidente y tiene la necesidad de reparar su coche. Entonces, me parece que es bueno contar la sabiduría o con el conocimiento de ustedes en cuanto al tratamiento de los casos pero, como ustedes mismos lo han dicho, esto va muchísimo más allá de lo que el banco pueda hacer, a pesar de que en esa especie de recomposición de la situación actual, por supuesto que para ustedes está el cliente como centro y a nosotros también nos importa -al igual que a ustedes- la calidad de vida de la gente, es decir la seguridad vial.

Entonces, me parece que como Comisión deberíamos jugar un papel de mediadores entre varias áreas del Estado.

Para tirar ideas podría decir que se debería apuntar a responsabilizar a los compradores a través del conocimiento de la situación con la que se van a encontrar si falta un repuesto. No puede ser que la gente compre sin saberlo, aunque tal como hemos estado diciendo últimamente no podemos coartar la libertad de que la persona compre lo que quiera. Yo he vivido en otros países en los que realmente la gente sabe lo que compra y a lo que se ve sometida; inclusive sabe hasta cómo cae el precio del coche de segunda mano. Me parece que eso en Uruguay no sucede y después nos vemos enfrentados a esas situaciones.

Por otra parte, creo que el tema de la seguridad cada vez es más crítico y especialmente está vinculado a la calidad de las reparaciones que se le hagan al vehículo. Yo creo que una reparación que se hace rápidamente para sacársela de encima y no está certificada por nadie, puede ser muy problemática. Por eso hemos nombrado tanto al Ministerio de Industria, Energía y Minería, que tal vez pueda jugar un rol importante en la habilitación e inspección de talleres y también de saberes, es decir de técnicos, para certificar de alguna manera la calidad o la posibilidad de realizar una reparación óptima.

Yo creo que en esto el Banco de Seguros es el único que tiene este saber, en el sentido de la casuística, pero nos enfrentamos a un problema y hago una convocatoria a los compañeros porque considero que es esta Comisión la que está en condiciones de realizar los máximos esfuerzos para lograr algún tipo de coordinación entre estas instituciones del Estado a fin de lograr ofrecer calidad en la reparación de un coche averiado y seguridad en el tránsito, porque esta situación está explotando por el aumento exponencial del parque automotor. Esperemos contar en el futuro con algún proyecto de ley o alguna iniciativa, contando con la experiencia que ustedes tienen.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Con respecto a la calidad de la reparación quiero decir que nosotros como banco sabemos cómo son las instalaciones técnicas que tienen los talleres, pero esto es como una sociedad médica: puede tener el mejor tomógrafo y no saber usarlo. Nosotros no podemos decir si tienen la *expertise* como para eso, porque una vez que el auto queda reparado el visto que se le da es por parte del cliente o es por fuera porque, evidentemente, para saber si los airbag están bien colocados habría que chocar el auto y eso no se hace; para saber si los compuestos del motor están bien puestos habría que desarmar el motor y eso tampoco se hace; es imposible. Nosotros podemos tener los mejores talleres en cuanto a la estructura, pero si ellos hacen el trabajo bien o mal no es algo que el Banco de Seguros pueda saber porque no es un ente testigo que pueda decir qué es lo que pasa; solamente podemos dar los datos estadísticos de cuáles son los vehículos que chocan y cómo son las reparaciones. Otra cosa realmente no podemos hacer.

Refiriéndome a los números puedo decir que tenemos aproximadamente treinta mil siniestros por año, de los cuales un cincuenta por ciento son de menor cuantía, es decir pequeños choques y roces que se dan en el tránsito. Quince mil son los vehículos que se ven afectados por año por el tema siniestros y reparaciones de siniestros. Son muchos más los que circulan en condiciones -como bien se dijo-, considerando diecisiete o dieciocho departamentos porque en este momento no sabemos cuáles son las condiciones de circulación en Paysandú. No estoy eludiendo el problema sino solamente diciendo que me parece que a veces hay que dimensionarlo considerando qué es lo que nosotros podemos dar.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Yo no quise decir que el banco fuera a hacer esto sino que me referí a la magnitud del problema. Yo creo que en los últimos veinte años también se ha acelerado rápidamente la gestión de la calidad en cualquier rubro, desde la administración de papeles hasta cómo funciona un laboratorio. Para eso existen las normas ISO que necesitamos habilitar y tal vez hacia eso era a lo que apuntaban algunos talleristas. Estas normas de gestión de calidad deberían asegurar que el producto final entregado sea de calidad sin necesidad de desarmarlo.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Nosotros estamos certificados con las normas ISO, por lo que las conocemos, pero estamos certificados en los procesos y no necesariamente en la calidad última del producto. No sé qué es lo que pasa a nivel de una industria. Obviamente en este caso se trata de procesos administrativos. Muchas

veces los clientes nos preguntan: "¿Cómo están certificados si demoran tres meses en arreglarme el auto?" y eso se da porque los procesos son correctos y el dinero para pagar ese auto, que es lo que nosotros debemos tener, está en veinte días. Es decir que reitero que conocemos las normas pero no siempre nos aseguran la calidad y pocos de los talleres del mercado están preocupados por tener una mejor calidad de procesos. Es más: a veces parecen -esta es una percepción personal- más apurados por facturar que por arreglar bien.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Por supuesto que no estaba echando en cara nada porque sabía que los procesos del Banco de Seguros están certificados con las normas ISO. Lo que decía es que los talleres deberían estar bajo esas normas, lo que no corresponde al banco. En todo caso algún ente del Estado debería hacer llegar al Banco de Seguros los datos acerca de cuáles están bajo las normas que se decida que se apliquen, que aseguren la calidad del arreglo, no de la administración.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Nosotros tenemos en cuenta cuando están certificados con algunas normas pero la mayoría lo están en los procesos; no recuerdo que haya ninguno que esté certificado en la calidad de la reparación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Como verán, este es un tema que despierta pasiones, pero creo que tenemos que ubicar la responsabilidad de cada uno en esto. Ustedes decían bien que aquí se han tirado una cantidad de temas que no competen al Banco de Seguros y menos a sus funcionarios. En todo caso deberíamos llamar al directorio para plantearle algunas dudas o iniciativas. Pero lo que sí ha quedado claro en esta Comisión, tanto cuando hablamos con los talleristas como con el banco, con Sucive y con Unasev, es que hay vacíos legales en los que tenemos que empezar a trabajar y eso es responsabilidad del Parlamento. Hay una cantidad de elementos que tienen que ver con los vehículos que pueden circular, la cantidad de repuestos, las normas de seguridad y las certificaciones, que competen al Parlamento y a las leyes que habrá que revisar, incluyendo la que en su momento desmonopolizó los seguros. Tal vez tengamos que considerar ese tema. Entre otras cosas también está arriba de la mesa el tema de si el mercado debe regular todo. Como algunos creemos que no, también queremos discutir eso, pero no con ustedes. Quiero decir que no debemos exigir a las visitas respuestas que no pueden tener; tomemos en cuenta los insumos que se nos están dando e incorporemos esa cantidad de elementos que estamos reuniendo, que seguramente el próximo año nos van a obligar a encarar desde la Comisión un trabajo en profundidad en este sentido.

Quisiera hacer algunas preguntas concretas acerca de los temas por los que también los convocamos. En primer lugar quisiera saber cuáles son los criterios que el Banco de Seguros tiene para categorizar los talleres y cuál es la consecuencia de la categorización desde el punto de vista de la relación comercial que el banco pueda tenga con esos talleres.

Por otra parte, debemos considerar la libertad que obviamente tiene el cliente para decidir dónde llevar su vehículo y creo haber entendido que ustedes tenían un aviso del cliente -digámoslo así- de los talleres, aun de los no registrados, a los cuales lleva su vehículo. ¿Tienen algún tipo de control o listado de los talleres no registrados? Simplemente quería hacer esas preguntas porque los talleristas también se mostraron preocupados por cómo se categorizaba, cómo influía eso desde el punto de vista comercial y especialmente cuál es el criterio para categorizar de una manera u otra. Lo pregunto porque también hemos recibido quejas y observaciones -en este sentido quiero ser muy claro- de talleristas que no fueron categorizados con algunos elementos que me llamaron la atención en cuanto a sus reclamos. Es más: en algún momento se los

haremos llegar a la dirección del banco para que los tome en cuenta porque es nuestra responsabilidad trasladarlos, ya que nos dejaron cierto nivel de preocupación en cuanto a cuál es el nivel de objetividad y subjetividad para esa categorización.

SEÑOR NÚÑEZ (José Luis).- Aprovechamos que probablemente los invitados nos puedan responder sobre lo que recién se les había preguntado.

Alguien de ustedes dos mencionó hace un ratito que había un convenio con el centro de talleristas. Quien lo mencionó dijo que se había denunciado ese convenio y me gustaría saber cuál fue la posición del Banco de Seguros cuando fue denunciado ese convenio, por qué se denunció y por qué entendió el banco que no debía seguir con ese convenio al que había llegado con el centro de talleristas.

Hago hincapié en esto, porque el presidente recién preguntaba cómo se categoriza a los talleres y sin duda que dentro de ese convenio, que no conozco, debe de haber una exigencia para que esos talleristas tengan alguna aprobación por parte del Banco de Seguros.

Por eso, señor presidente, quería aprovechar la pregunta y el tiempo de los invitados para preguntar sobre el convenio concreto habido con el centro de talleristas.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Fueron varias preguntas.

El centro de talleristas tenía un convenio con el banco, como gremial y lo tuvo muchos años. El convenio vencía en diciembre y el CTMA decide denunciarlo por una diferencia en cuanto al valor hora y valor pieza de pintura que el banco estaba pagando. Hay un baremo; son temas un poco técnicos, que conocemos pero no somos técnicos. Había diferencias de precios. A raíz de ellas, más allá de que el banco era el que pagaba más alta la hora, antes se categorizaba en taller estándar, superior e intermedio y de acuerdo a eso se pagaba la hora, había horas diferenciales; el CTMA decide denunciar ese convenio. O sea que a diciembre del año pasado cayó el convenio. Por la vía de los hechos, más allá de que el convenio ya no existía, el banco no llevó a todos. Los talleres que estaban en el convenio son categorizados con ciertas obligaciones y ciertos derechos y lo que nosotros llamamos "calle", que sí son empresas que cumplen con la parte de legislación, BPS y DGI, que se les paga de otra manera y tienen otras obligaciones y otra forma de relacionamiento con el banco. Después están los talleres que no son "calle" ni CTMA, que son los que hablábamos hoy, que el cliente puede elegir. Si el cliente nos dice que quiere arreglarlo con Juancito, el del taller de la vuelta de su casa, que es un señor que tiene un taller en la casa, nosotros decimos que sí y le pagamos al valor más bajo, que es la hora "calle", sin IVA, porque no nos va a presentar factura; lo que le vamos a pedir es que traiga el auto una vez reparado para ver que efectivamente se hizo. Si es el hijo que está haciendo un curso de mecánica, eso no; es totalmente transparente para nosotros.

Entonces, se denuncia el convenio. El banco, a pesar de eso sigue pagando las horas como estaban categorizadas durante meses y sigue manteniendo las condiciones de trabajo y los derechos que tenían los talleres con respecto al convenio. Por el mes de marzo o abril de este año se hace un llamado a inscripción de talleres para interesados en trabajar con el banco. En ese momento, había un conflicto entre algunas personas del CTMA, centro de talleres de mecánica automotriz- que no querían entrar el trabajo al banco. Se empezaron a inscribir algunos; otros no. Luego de sucesivas prórrogas se categorizó a los talleres y el banco en determinado momento categorizó a los que estaban inscriptos -muchos de los que formaban parte del CTMA no se inscribieron porque entendían que el llamado no les servía- y había un cupo que era de 160 talleres. Los primeros 160 fueron los que quedaron. El puntaje se hizo en una planilla que

manejaron de la dirección de división para arriba; no lo hicimos nosotros. Ahí se tomó en cuenta el comportamiento de los talleres -sabemos por arriba-, los conflictos, lo que los talleres pretendían ganar por encima de lo que el banco podía pagar y de ahí salieron esos 160 talleres que quedaron categorizados en a), b) y c), según ese puntaje que se daba. Otros, que antes estaban trabajando dentro del convenio con CTMA quedaron como "calle". No es que no puedan trabajar, pero tienen otro valor hora y otras formas de trabajo. Por ejemplo, el "visto reparado" en los talleres categorizados lo da el cliente, lo firma el cliente y con eso alcanza. En los otros, tienen que traer el vehículo a pista para que los técnicos lo vean. Si ustedes quieren, les puedo dejar una copia del convenio actual; no tengo una del que fue denunciado.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- Quería agregar que lo que nosotros veíamos en el CTMA era un corporativismo. No estaban todos los talleres -Uruguay tiene alrededor de 400 talleres- es un tema de escala, hay talleres más profesionales en Montevideo que en el interior. Eso pasa hasta con algunas marcas de coches, que tienen que venir a hacer los servicios a Montevideo o a otro lado. Tengo una familiar en Durazno, que tuvo que trasladarse a Florida a hacer los servicios de Volkswagen. Ese es un tema escala- país.

Nosotros pensamos que si competimos con otras compañías en el mercado asegurador, ¿por qué los talleres no pueden competir entre ellos? Les podemos hacer llegar las bases del llamado en el cual todo valor agregado que el taller ponía arriba de la mesa, bienvenido sea.

Hay temas que acá no se nombrado, pero que son muy importantes: uno, es el auxilio mecánico o el transporte del auto siniestrado a un taller elegido por el cliente y, otro, es el famoso tema del auto de cortesía o de alquiler. Es decir, yo no tengo el vehículo, entonces, me quedo sin auto. El banco tiene un suplemento para eso, pero lamentablemente la gente no lo quiere pagar. Una de las cosas que se puso para enriquecer esos talleres para que compitieran entre ellos fue si tiene auto de cortesía, cuántos días, si toman vehículos antiguos también. Fue una suma de cosas que implican un cambio de forma de pensar del taller, porque a veces hay talleres de barrio que no tienen mentalidad empresaria.

Hemos charlado con muchos talleristas que dicen que tienen el taller lleno, pero capaz que pasan raya y pierden plata, porque el taller gana por la hora hombre, no por los repuestos, porque si el banco le paga los repuestos no tiene margen; sí lo tiene por la mano de obra. Entonces, se hizo un llamado y se categorizó; eso es lo que tenemos hoy. Habrá talleres que quedaron por debajo. Claro, nosotros capaz que subimos un poco la mira, porque queremos brindar mejores servicios a nuestros clientes, pero siempre pensando que el cliente es el que elige el taller.

Por eso, para nosotros el taller es un proveedor eventual. ¿Por qué eventual? Porque si al taller de Juancito, como decía la señora Piana, ningún cliente del banco lo elige de enero a diciembre, con ese taller no tengo contacto. Yo tengo contacto con un taller cuando tengo un auto de un cliente siniestrado para reparar.

Claro: el taller quiere ganar plata por su hora hombre y yo quiero competir bien en el mercado. Me lo debe el Estado, porque yo soy del Estado y tengo que tener una compañía superavitaria. Quería decir también que no me constan reuniones con el Ministerio de Industria, Energía y Minería ni tampoco de Economía y Finanzas, pero sí me consta, porque lo hemos hecho, que hemos negociado duro con los repuesteros y representantes de marcas con respecto al costo de los repuestos. Eso lo hacemos todos los días y ahí sí ponemos la posición que puede llamarse dominante en el mercado, porque si tenemos 30.000 siniestros y de tu marca tengo tantos, bueno, entonces, solicito una rebaja en los repuestos. Eso lo hacemos para beneficio nuestro, pero también del

cliente, porque una de las partes del insumo de la paramétrica para el costo del seguro es la reparación.

Entonces, cuanto más pueda achicarse el costo siniestral, mejor se va a proveer para el costo del seguro final. Eso lo estamos haciendo.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Hacemos todo lo que está en nuestras manos para que luego se refleje en las primas, tengan la certeza de que se están haciendo los máximos esfuerzos para lograrlo, sea con los repuesteros, por la opción cuando son vehículos nuevos de dar un cero kilómetro, si la ecuación económica resulta, es decir, todo lo que signifique bajar costos siniestrales, que no significa ser injustos con el pago de la mano de obra de nuestros proveedores eventuales. Es decir, todo lo que está en nuestras manos para bajar el costo siniestral, que redunda en el costo del seguro, sin duda que lo hacemos.

SEÑOR NÚÑEZ (José Luis).- Quería solicitar dos aclaraciones respecto a esto.

La primera es si ha habido resultados acerca de esta nueva modalidad de la contratación por fuera del centro de talleristas mecánicos automotrices.

En segundo lugar, no me quedó muy claro cómo se hizo la categorización, si fue por haber entrado dentro de los 160 lugares o hubo una categorización para dejar a 160 talleristas.

SEÑORA PIANA (Rosario).- El cupo era de 160.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- Les vamos a hacer llegar el llamado, donde figuran los ítems que se tomaban en cuenta.

SEÑORA PIANA (Rosario).- Es más: creo que el cupo era menor y se llevó a 160. Se hizo un estudio -insisto- a nivel de nuestra dirección, no del directorio, sino de la dirección del departamento, y se entendió la cantidad de talleres razonables para que estuvieran categorizados.

Los talleres que trabajan con nosotros ahora por convenios individuales no dejan de ser miembros del CTMA; muchos lo son. La diferencia es que el convenio antes era con la gremial y ahora es individual, con cada taller. Los talleres son los mismos; lo único que ya no los manejamos en forma corporativa como centro de talleres, sino que cada uno hace, como dijo mi compañero, la diferencia como empresa de cuál es el servicio para captar sus clientes. Entendemos que esa es una competencia que tienen que hacer ellos, no nosotros.

El banco lo que toma en cuenta es qué servicios extra le está dando el taller a nuestro cliente, para hacer el puntaje que después va a llegar a lo que son los 160 talleres que están primeros en el *ranking*, por llamarlo de alguna manera.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Para mí las respuestas han sido esclarecedoras. Creo que han contestado, inclusive más de lo que sus potestades les permitían. Me parece que el directorio, que es el que lleva adelante la política del banco, podría darnos algunas otras apreciaciones y considero que es importante. Esto es como cuando vamos al médico y estamos pasados de peso. Tenemos dos opciones: que el médico diga que como estoy pasado de peso y tengo presión, me da una pastillita; en ese caso, estamos actuando sobre el hecho, pero no sobre el inicio del por qué. Con los autos uno dice que es el problema de las reparaciones, pero si seguimos permitiendo que los autos que vienen tengan una estrella en seguridad, por más que lo arreglemos el problema de fondo está. El asunto es que tenemos la materia prima que quizás es a donde tendríamos que

apuntar, porque si no siempre estamos trabajando sobre un hecho que es irreversible. Es decir que la calidad que tenemos no es la adecuada, etcétera.

Además, me gustaría profundizar sobre el tema de los 160 talleres, porque hemos recibido algún tallerista del interior que dice sentirse afectado porque no entró en esa categorización de taller oficial. A veces el que se pueda poner "taller oficial del Banco de Seguros" tiene una ventaja con respecto al que no lo puede hacer.

SEÑORA PIANA (Rosario).- En realidad se categorizó; no es que nosotros recomendemos o dejemos de hacerlo.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Eso sí. Pero el tema es que cuando un asegurado tiene que elegir entre talleres y uno de ellos afuera tiene un cartel de "taller oficial" o de "taller homologado oficial ante el Banco de Seguros", capaz que entre uno que lo diga y otro que no, el cliente elige el que lo diga.

Me queda claro y agradecemos vuestras respuestas.

Este es un tema que vamos a tener que profundizar. En algunos casos, estamos viendo la forma de tirar un lineamiento para adelante, porque me parece que con el crecimiento del parque automotriz en algún momento esto, lejos de disminuir se va a incrementar, porque cada vez hay más vehículos en la calle. Los temas de fondo no se arreglan, sino que lo que estamos atacando es el problema que genera lo que hoy tenemos, pero a la base no estamos apuntando. Por lo tanto, esto va a seguir y creo que nosotros podríamos dar una mano.

Asimismo, creo que con algunos actores importantes como es el directorio del banco podemos buscar la forma de que quienes puedan incidir, lo hagan. En definitiva, acá lo que tenemos que intentar es que la política que se lleve adelante por parte de los organismos que atienden este tema general sea la de dar mejor seguridad y respuestas para que las empresas que atienden los siniestros, al momento del balance, tengan un saldo positivo. En definitiva, se trata del dinero de todos.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- No sé si ustedes tienen algo más que agregar.

De todas maneras, para nosotros, como lo decía el señor diputado Charamelo, esta ha sido una conversación muy importante, parte de todo el trabajo que estamos realizando y de la información que estamos reuniendo, para decisiones que seguramente vamos a tener que tomar en los próximos meses.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- Ustedes saben que acá hay un seguro obligatorio por ley, que es el SOA, por lesiones corporales. Lamentablemente, esto no se fiscaliza; entonces, la gente lo hace, luego lo deja de pagar y no lo hace más. Hubo gestiones personales de nuestro gerente general, Raúl Onetto, con el Congreso de Intendentes y con Sucive para ver de qué manera se puede instrumentar eso, para que se continúe. Si no, es un problema. Ahí no estamos hablando de daños materiales, sino de las personas mismas y es una gestión que hizo nuestro gerente general para poder lograrlo, porque en definitiva este es bien un servicio social.

Con respecto al tema de la Inspección Técnica Vehicular no se olviden del Sucta para transportes pesados, que eso hace el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, porque para los vehículos livianos está lo que en Argentina es el VTV, que es obligatorio. Acá no lo es en todo el país, pero para los camiones está el Sucta, que es el certificado que los habilita.

O sea que está la reparación del camión pesado, que es un transporte pesado, complejo también y para revisarlo es peor que los autos, demora mucho más. Ese es otro problema de escala del país; hay muchos talleres para vehículos livianos, pero pocos para vehículos pesados, ya sea ómnibus o camiones. Eso implica una *expertise* mayor y tener las condiciones para poderlos reparar.

Este es un tema apasionante para nosotros que estamos en la parte de autos. ¿Qué piensan que es un seguro? El banco o la compañía toma un riesgo, lo suscribe, cotiza una póliza, emite un papel, que es un intangible. Mientras no pase nada, estoy pagando la póliza y tengo un papel, que es la factura. Todo eso que se habló con el corredor, bonito y precioso, se va a traducir en algo tangible cuando haya un siniestro.

La gente que viene al banco por un siniestro viene con toda esa carga emotiva negativa. Es un tema que nos preocupa sobremanera, que es de todos los días.

SEÑORA PIANA.- Les voy a dejar también las condiciones de póliza, que es interesante.

SEÑOR MITRÓPULOS (Álvaro).- Quiero agregar un tema.

La póliza del cliente está formada por esas condiciones generales más las condiciones particulares. Muchas veces pasa que no todos tienen un seguro completo. Hay gente que hace un seguro de hurto e incendio. Se supone que el casco del vehículo lo asegura de otra manera: lo repara por fuera o no sé. Como lo que indemniza el banco es el daño patrimonial de la persona, sí le importa la parte de terceros, que es la responsabilidad civil y el hurto o el incendio, que son seguros más baratos. No todo el parque automotor está asegurado en su totalidad y, además, dentro de cada compañía, hay seguros más completos. Eso depende de cada una de ellas.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria, Energía y Minería agradece la presencia del gerente y de la subgerenta de reclamación de automóviles del Banco de Seguros del Estado.

(Se retiran de sala las autoridades del Banco de Seguros del Estado)

——Continúa la sesión.

Se pasa a considerar el asunto que figura en segundo lugar del orden del día: " Exoneración de tasas y tributos a determinadas importaciones. Artículo 262 y sustitutivo desglosado del proyecto de ley de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal, Ejercicio 2016".

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Estoy un poco sorprendido, porque durante la semana me había llamado el señor subsecretario de Industria, Energía y Minería para decirme que los despachantes de Aduana habían llegado a un acuerdo con el ministerio en el sentido de que apoyaban el proyecto y que no tenían problemas con dicha iniciativa.

Me sorprende la carta que llegó de la Dirección Nacional de Aduanas. Llamé al señor subsecretario y me dijo que el Ministerio de Industria, Energía y Minería y los despachantes de aduana habían llegado a un acuerdo acerca de la redacción de este proyecto de ley. Le pregunté si podían enviar a alguien para que viniera ahora y me dijeron que lo iban a intentar. Le dije que tenemos que levantar la sesión a la hora 12.

Para ellos es una sorpresa que no se haya cumplido con el procedimiento. Por teléfono, no puedo saber dónde se entorpeció el trámite o el envío de la carta, por supuesto, no es algo de acá sino de ellos.

No sé si hay alguna propuestas para ver cómo avanzar en esto, porque el ministerio ve muy necesario que esto se apruebe.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por lo que señala el señor diputado Battistoni, habría un intento de comunicación con la comisión. Entonces, esperemos unos minutos.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Pensé que esto iba a ser una cuestión rápida si había una carta de acuerdo -como supuestamente iba a haber- entre el Ministerio de Industria, Energía y Minería y los despachantes de aduana.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- En realidad, los despachantes de aduana habían pedido esa postergación en la reunión pasada, porque supuestamente se iban a reunir con la señora ministra de Industria, Energía y Minería. Ahora llega esta carta de la Dirección Nacional de Aduanas, que no es lo mismo que la Asociación de Despachantes de Aduana. Por lo tanto, habría que atenderlos, porque estamos hablando del organismo máximo por el cual pasará este tema.

Creo que tendríamos que buscar la forma de recibirlos, porque si la Dirección Nacional de Aduanas nos manda esta carta, por más que los despachantes de aduana nos den una respuesta o ahora quien venga nos diga que tuvieron un acuerdo, es la Dirección Nacional de Aduanas la que nos pide una postergación. Además, esta es la última sesión del año.

No sé si el Gobierno tiene apuro en esto. Si no es así, podríamos dejarlo para la primera sesión del año próximo, porque es un tema que hasta ahora ha estado en espera.

SEÑOR PRESIDENTE.- Propongo que esperemos algunos minutos para ver si tenemos alguna noticia por las gestiones que ha hecho el señor diputado Battistoni. Mientras tanto, pasemos al siguiente punto del orden del día.

Se pasa a considerar el asunto que figura en tercer lugar del orden del día: "Parques industriales y parques científico- tecnológicos. Se declara de interés nacional su promoción y desarrollo".

La secretaría de la comisión hizo un comparativo con relación al proyecto original que, en su momento, había presentado el señor diputado Álvaro Delgado -que fue el que motivó todo el trabajo posterior- y el que envía el Poder Ejecutivo.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Quiero contar la historia de este proyecto de ley, que fue presentado por el señor diputado Álvaro Delgado, y cómo sobre el articulado presentado por él se construyó una propuesta del Poder Ejecutivo, cuyas mayores discrepancias están en el capítulo V del proyecto original del señor diputado Delgado; en el resto son bastante asimilables ambos.

Recuerden que el proyecto inicial del señor diputado Álvaro Delgado debía tener el aval del Poder Ejecutivo, porque tocaba cuestiones como beneficios fiscales.

Nosotros, como bancada del Frente Amplio, habíamos anunciado que estábamos en condiciones de votar el proyecto de ley y, en ese sentido, estamos proponiendo considerarlo y aprobarlo.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Francamente, no hemos tomado una posición al respecto. No sé si es un tema que se debe aprobar ahora o tienen un margen de tiempo. Si lo tienen, nos gustaría poder estudiarlo más en profundidad, porque yo pensé que el señor diputado Amín Niffouri estaba trabajando en este tema, porque fue presentado por su sector, pero no me llamó, y en el capítulo V se marca una discrepancia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Propongo lo siguiente, porque hay voluntad de sacarlo, pero tampoco de atropellar, porque no ha sido nunca la práctica en esta comisión: como seguramente la Cámara autorizará a las comisiones a funcionar durante el receso y como

casi con seguridad la semana próxima habrá sesiones extraordinarias de la Cámara -no creo que terminemos esta semana con todos los temas pendientes que hay en las distintas comisiones-, vamos a proponer y a coordinar una sesión extraordinaria de la comisión para la semana próxima. Ahí podríamos resolver el tema de aduanas que está pendiente y sería bueno que todos hiciéramos las consultas con nuestros sectores con relación al tema de los parques industriales.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Comparto el criterio. Para nosotros sería importante y para la próxima reunión tendremos una respuesta, a favor o en contra.

Aunque en líneas generales estamos de acuerdo con el proyecto, como esto fue presentado por un señor diputado que ya no está, por lo menos me gustaría plantearlo en el seno de nuestro sector y ver si podemos plantear un sustitutivo o, directamente marcar una diferencia puntual en ese capítulo. En lo demás estamos de acuerdo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entre todos, coordinaremos la realización de esa sesión extraordinaria, porque este tema se viene trabajando desde hace muchos años y para los dos asuntos -hemos recibido a la gente de Juan Lacaze y están particularmente interesados en que se vote rápidamente- creo que sería bueno que pudiéramos culminar el año con la aprobación. Creo que de esta forma pondríamos un broche de oro al trabajo de la comisión.

(Interrupciones)

Haremos ahora un intermedio de cinco minutos.

(Así se procede)

——Continúa la sesión.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Respecto a la carta- acuerdo entre el Ministerio de Industria, Energía y Minería y los despachantes de aduana, me acaban de contestar que sí existe. Ya está firmada por la señora ministra. Estaban buscando la firma del presidente de la Asociación de Despachantes de Aduana del Uruguay, pero evidentemente no da el tiempo para llegar con la carta. Por lo tanto, propongo que este tema se trate en la próxima sesión. Si está ese acuerdo, creo que valdría la pena llevarlo a la sesión.

SEÑOR PRESIDENTE.- La señora secretaria me informa de otro procedimiento que se puede utilizar para el tratamiento de estos proyectos, sin que la comisión se tenga que reunir.

Le damos el uso de la palabra para que nos ilustre.

SEÑORA SECRETARIA.- Otra forma es la que dispone el artículo 47 del Reglamento, que es la urgencia. Si el plenario, aun sin votar el tema en la comisión, acuerda la urgencia, se solicita la carpeta y se remite para que el proyecto sea votado. La discusión se daría en el plenario.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- No lo descarto. Quizás lo podamos dejar como último recurso, porque en este momento no estoy diciendo que sí ni que no. Tal vez pueda haber un articulado compartido, porque el tema de fondo es el mismo y solo hay algunas diferencias. Yo no quisiera pasar por encima de quien redactó el proyecto, en ese caso, de mi partido. Por lo tanto, es necesario para nosotros hacer la consulta.

Como vamos a tener tiempo y esto se tratará en alguna de las sesiones extraordinarias, si el plenario lo pide, lo podemos tratar en el momento, pero sin ánimo de que no podamos llegar a un entendimiento antes de eso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo que señalaba es simplemente para que tomemos en cuenta que hay otros procedimientos. La idea original es reunirnos la semana próxima para poder traer una posición, que sugiero sea sobre los tres proyectos que hay.

En el primer caso, vamos a esperar la nota que nos enviará el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

El segundo caso, es el de los parques industriales, porque tenemos que hacer las consultas en nuestros partidos para poder aprobarlo, si es que existe la voluntad para hacerlo.

El tercer punto es la tasa de financiamiento del Servicio Postal Universal, porque hay una redacción que nos sugirió el doctor Blanco, que todos deberíamos tener clara para poder incorporarla y votarla. Creo que ahí no habrá ninguna dificultad. Una vez que todos conozcamos la redacción del doctor Blanco, estaremos en condiciones de votarlo.

Por eso sugiero que los tres puntos pasen para la sesión de la semana próxima, que fijaremos de común acuerdo.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Sobre la tasa de financiamiento del Servicio Postal Universal, la comisión como tal había pedido ese informe, así que estamos de acuerdo con eso. Por eso lo citamos, para que quedara claro. Todos estábamos de acuerdo con el tema de fondo. El problema era la interpretación que se hacía sobre parte de ese articulado. Eso no sería problema.

Recién hablé con quien había presentado el proyecto inicial de parques industriales, el señor senador Delgado, quien me dijo que a la brevedad tendremos una posición. Aparentemente, por lo que él leyó estaríamos de acuerdo, pero de todas maneras lo quería plantear con la gente que estaba en el tema.

Cuando decidan la realización de la sesión extraordinaria tendremos una respuesta. Quizás se contemple el proyecto del Poder Ejecutivo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que todos estamos de acuerdo en hacer una sesión extraordinaria la semana próxima, en fecha a acordar.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

===/